

CzechTrade služby pro exportéry

ROADSHOW – Jak uspět na zahraničních trzích, Ostrava

Mgr. Jan Kubata

Ředitel sekce služeb pro exportéry

25. 5. 2023



EXPERT NA VÁŠ EXPORT



Obsah

1. Individuální služby agentury CzechTrade
2. Novinky pro exportéry

A black and white photograph of a business meeting. In the foreground, a man in a white shirt and dark tie is looking down at a document or laptop. In the background, other people are visible, some looking towards the camera and others looking away. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

*Úvodní informace
o agentuře CzechTrade*



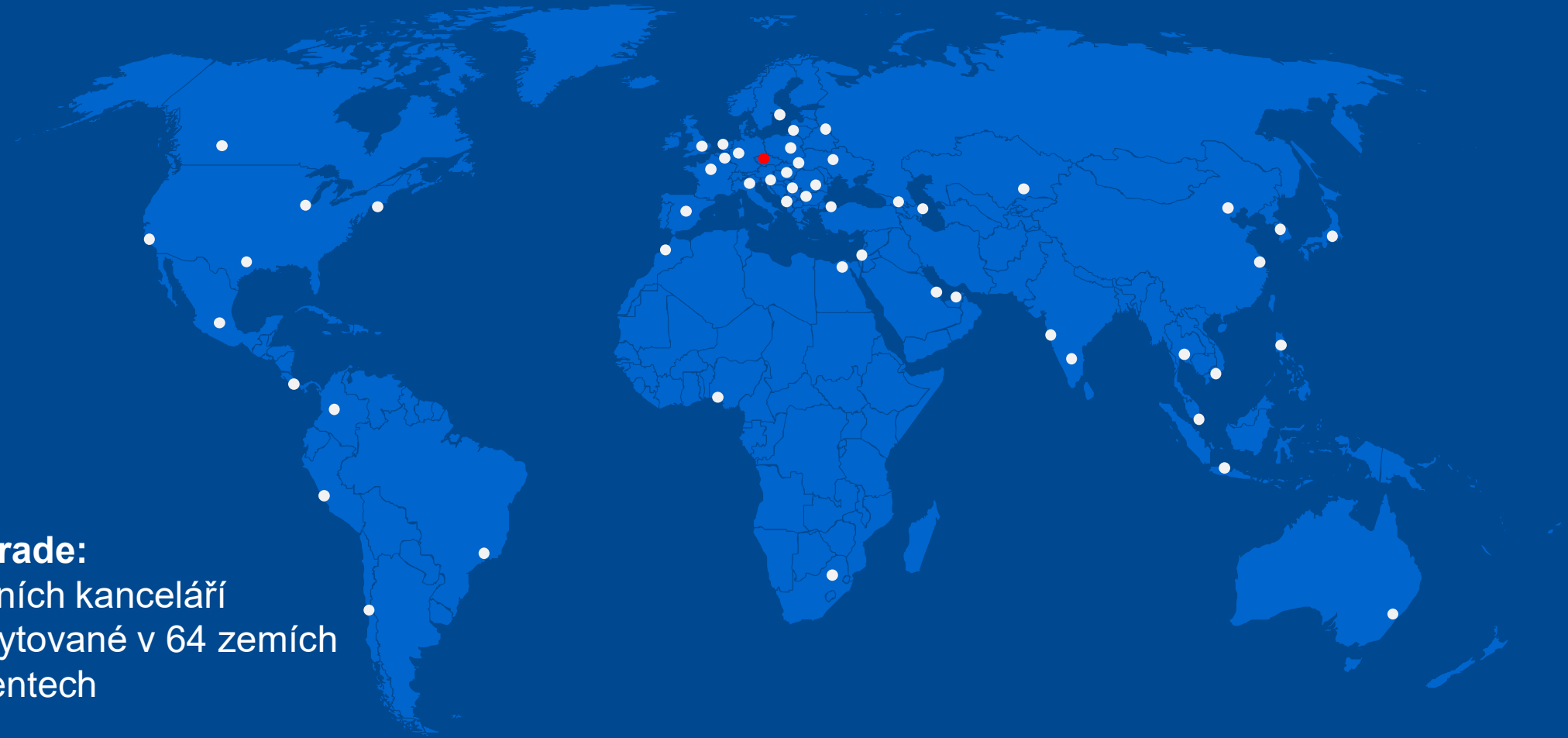
Agentura CzechTrade je národní **proexportní organizací** založenou Ministerstvem průmyslu a obchodu s cílem rozvíjet **mezinárodní obchod a vzájemnou spolupráci mezi českými a zahraničními subjekty.**

- *Podpora českých, zejména pak malých a středních firem, v oblasti internacionalizace jejich podnikatelských aktivit*
- *Profesionální a komplexní servis, založený na dlouhodobých zkušenostech zahraničních zástupců a oborových zkušenostech exportních konzultantů*

Zahraniční síť CzechTrade

Síť CzechTrade:

52 zahraničních kanceláří
služby poskytované v 64 zemích
na 5 kontinentech



Jak využít poskytovaný servis

1

IDENTIFIKACE POTŘEB

Úvodní setkání s exportním konzultantem, diskuze nad obchodními cíli firmy v zahraničí, nastínění možností spolupráce s CzechTrade

2

STRATEGIE

Doporučení konkrétních aktivit pro vstup na zahraniční trhy s přihlédnutím k individuálním potřebám firmy, strategie se vstupy a doporučením pracovníků zahraničních kanceláří

3

ÚSPĚCH

Realizování definovaných aktivit prostřednictvím zahraniční sítě CzechTrade

A black and white photograph of three business professionals in a meeting. A woman on the left is looking towards a man in the center who is smiling and looking at another man on the right. They are seated around a table with a laptop and papers.

1

*Individuální služby
agentury CzechTrade*

Služby CzechTrade pro exportéry



BEZPLATNÉ SLUŽBY

— Informační servis

- Aktuality ze světa
- Exportní příležitosti
- Newsletter CzechTrade denně

— Exportní poradenství

- Zhodnocení exportní připravenosti firmy
- Strategie vstupu na zahraniční trhy

— Exportní vzdělávání

- Odborné a teritoriální semináře
- Exportní konference

— Online služby

- Adresář exportérů
- Adresář designérů

— Market Entry



SLUŽBY S FINANČNÍ SPOLUÚČASTÍ

— Individuální služby poskytované v zahraničí

- Ověření zájmu o produkt
- Organizace obchodních jednání
- Dlouhodobá exportní asistence
- Podklady pro založení firmy v zahraničí
- Podklady k certifikaci, licencím, registrace produktů a ochranných známek

— Akce v ČR a v zahraničí

- Prezentace na veletrzích
- Sourcing Days
- Oborové mise do ČR

— Exportní vzdělávání

- Odborné semináře
- Firemní školení na míru



ZVÝHODNĚNÉ SLUŽBY NA PODPORU INTERNACIONALIZACE

- Exportní aliance CzechTrade
- KOMPAS
- Exportní inkubátor
- Digitální marketing a e-commerce



PROJEKTY Z FONDŮ EU

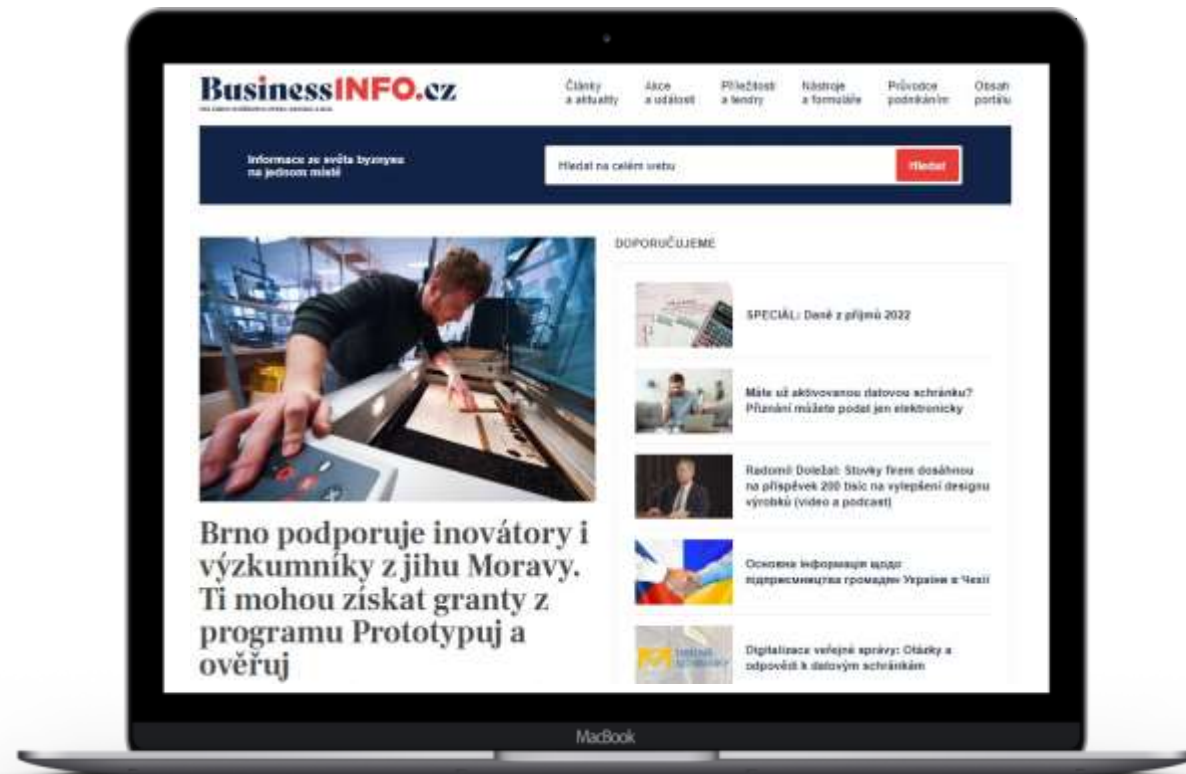
- NOVUMM
- NOVUMM KET
- Design Credits

DESIGN	—	DESIGN TREND
CENTRUM	—	MONITORING
CZECHTRADE	—	TRŽNÍ POTENCIÁL
		DESIGN-INOVACE

Informační servis



- Aktuality ze světa
- **Exportní příležitosti** – zahraniční poptávky, tendry, nabídky a projekty CERN
- **Newsletter CzechTrade** s denním přehledem zahraničních obchodních příležitostí
- Informace o podnikání a exportu na portále **BusinessInfo.cz**
www.businessinfo.cz



BusinessInfo.cz

- portál pro podnikatele
- ověřené informace, rady a návody k podnikání a exportu
- realizátorem portálu je CzechTrade, gestorem MPO

Exportní poradenství



- Zhodnocení exportní připravenosti firmy a základní doporučení
- Návrh strategie vstupu na zahraniční trhy
- Informace o aktuálních obchodních příležitostech



*Bezplatné konzultace exportních
záměrů firem s řediteli
zahraničních kanceláří
na pravidelně pořádaných akcích
CzechTrade*

Individuální služby poskytované v zahraničí



Přínosy pro firmy:

- úspora času a nákladů
- zvýšení počtu navázaných obchodních kontaktů
- znalost místního prostředí a ověřené kontakty, ke kterým by se firmy často jen obtížně samy dostávaly = **největší přidaná hodnota služeb**

Market Entry



- Až 24 hodin alokovaného času zahraniční kanceláře CzechTrade mimo země EU
- Až 16 hodin alokovaného času zahraniční kanceláře CzechTrade v zemích EU

Obsah služby individuálně nastaven dle potřeb firmy, může zahrnovat:

- základní průzkum trhu, doporučení formy vstupu na trh
- vyhledání obchodních kontaktů
- podporu při zajištění logistiky
- doporučení klíčových akcí v oboru
- přípravu oslovovacího dopisu v místním jazyce
- poradenství kulturních rozdílností apod.



*Služba je poskytována v délce
od 3 měsíců*

*Obsah služby individuálně
nastaven dle potřeb firmy*

Dlouhodobá exportní asistence



- Asistence při obchodních jednáních a asistence při výběru místního zástupce
- Podpora při jednání s úřady či při registraci nebo certifikaci výrobků
- Průběžné poskytování informací z oboru včetně aktuálních oborových poptávek
- Monitoring konkurence
- Průzkum veletrhů a výstav, podpora při organizaci prezentací nebo účasti na veletrzích

Oslovení potenciálních obchodních partnerů

A OVĚŘENÍ JEJICH ZÁJMU O VÝROBEK NEBO SLUŽBU



- Zjištění obchodních kontaktů dle zadaných kritérií, aktualizace kontaktních údajů a oslovení vyhledaných firem včetně prezentace nabídky produktů klienta nebo zajištění bonity.
- Ověření zájmu o produkt či službu
- Souhrnná zpětná vazba a doporučení dalšího postupu



Firmami nejvíce poptávaná služba

- Zprostředkování a organizace obchodních schůzek klienta se zainteresovanými zahraničními firmami
- Zajištění logistiky a případné asistence a tlumočení při jednáních dle požadavků klienta



Organizace obchodních jednání



B2B akce

ČR a zahraničí



Sourcing Days

Termínovaná osobní B2B jednání českých dodavatelů se zahraničními nákupčími na základě potvrzení zájmu obou stran doplněná o prezentaci produkce a návštěvu v provozu

Online Sourcing Days

Termínovaná B2B online jednání českých firem se zahraničními dodavateli na základě ověření zájmu o produkt či službu

Online B2B Matchmaking

Prezentování výrobních možností české firmy úzké skupině zahraničních obchodních partnerů

Oborové podnikatelské mise

Podnikatelské mise do daného zahraničního teritoria

Podnikatelské incomingové mise

Incomingová mise zahraničních zástupců firem do České republiky



B2B akce ČR a zahraničí



Zahraniční kanceláře vám pomohou připravit vstupní data a podklady pro:



- Obchodní plán
- Založení firmy v zahraničí
- Certifikace, licence, ochranné známky
- Průvodní dokumentace k logistice a celní agendě

Marketingová podpora v zahraničí

Zajištění společné účasti českých firem na zahraničních výstavách a veletrzích pod hlavičkou CzechTrade a poskytnutí návazných asistenčních služeb zahraničních kanceláří



- Prezence českých firem na zahraničních veletrzích v rámci jednotného stánku agentury CzechTrade včetně asistenčních služeb (networkingové akce, společný propagační materiál aj.)



- Usnadnění vstupu českých malých a středních podnikatelských subjektů na zahraniční trhy prostřednictvím účasti na vybraných specializovaných veletrzích a výstavách v zahraničí s podporou z projektů **NOVUMM** a **NOVUMM KET** spolufinancovaných z fondů EU

Marketingová podpora v zahraničí online prezentace



- **Adresář exportérů** – jediná oficiální databáze českých exportních firem oborově řazená <https://exporters.czechtrade.cz/>
- **Adresář designérů** – databáze profesionálních designérů www.designers-database.eu
- Prezentace firmy na webových stránkách zahraničních kanceláří CzechTrade v rámci jakékoliv objednané služby poskytované v zahraničí



Exportní vzdělávání

Sdílení informací a zkušeností o zahraničním obchodu

ODBORNÉ SEMINÁŘE

1

- Akce se zaměřením na mezinárodní obchod a specifika podnikatelského prostředí
- Rozvoj komunikačních a manažerských dovedností

TERITORIÁLNÍ SEMINÁŘE A EXPORTNÍ KONFERENCE

2

- Aktuální informace z vybraných teritorií
- Možnost zhodnotit příležitosti a potenciál pro rozvoj exportních aktivit
- Individuální konzultace s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade

ONLINE SEMINÁŘE BEZPLATNĚ

3

- Aktuální exportní příležitosti a odborná témata důležitá pro expanzi na zahraniční trhy

FIREMNÍ ŠKOLENÍ NA MÍRU

4

- Tréninky „šité na míru“ konkrétním požadavkům zadávající firmy
- Určení obsahu a rozsahu školení, termínu, místa konání i počtu zaměstnanců

A black and white photograph of three business professionals in a meeting. A woman on the left is looking towards a man in the center who is smiling and looking at another man on the right. They are seated around a table with a laptop and papers.

2

Novinky CzechTrade pro exportéry

Exportní inkubátor



- Využívání prostoru kanceláří včetně techniky, zázemí a energie po dobu 3 až 6 měsíců
- 70 hodin asistenční práce zahraniční kanceláře při vyjednávání s místními úřady, zajištění dopravy, tlumočení, vyhledávání obchodních partnerů, zajištění obchodních schůzek a další dle potřeb firmy
- Využití místní adresy pro komunikaci se zahraničními partnery vč. telefonického a internetového spojení
- Firma se finančně podílí částkou 50 000 Kč za celou dobu inkubace

Rozvoj podnikání přímo v teritoriu díky přítomnosti vlastního zástupce firmy za využití naší asistence.

Provozujeme exportní inkubátory v USA, Spojených arabských emirátech a Indii. Další připravujeme otevřít v Brazílii a Kazachstánu.





Aktivní Exportní aliance CzechTrade:

- *Czech Water Alliance*
- *Elements for Smart City*
- *Proveg Czech Export Alliance*
- *Czech Beer Alliance*

Exportní aliance

CzechTrade



- Sdružení vzájemně si nekonkurujících firem
- Společná prezentace v zahraničí
- Silnější pozice pro vyjednávání při vstupu na zahraniční trhy
- Vzájemná pomoc při organizaci obchodních a marketingových aktivit
- Sdílení nákladů, kapacit a know-how
- Vzájemný rozvoj
- Využití synergie a komplementarity
- Přístup k finančním prostředkům

KOMPAS

Komplexní Asistenční Služba



- Pomoc s asistencí v komplikovanějších administrativních a byrokratických procesech na zahraničních trzích výhradně v B2B segmentu
- Například podpora a asistenci při vzniku sídla společnosti, certifikace produktů, registrace a povolení pro výkon činnosti, atd.
- Spolupráce s prověřenými místními experty (právnícké kanceláře, daňoví a účetní poradci, personální agentury, Office centra atd.)



Zrychlení a zefektivnění celého procesu



Služba zohledňuje různorodost, kulturní specifitu a spotřebitelské preference v daných teritoriích, a to za současného zapojení českých expertů a kvalifikované oponentury ze strany lokálních poradenských expertů.

Digitální marketing a e-commerce



- Podpora produktů českých MSP v zahraničí
- Posílení brandingu B2B a prodeje B2C
- Obsah služby:
 - Edukace
 - Individuální poradenství
 - Audit
 - Komunikace značky na zahraničních trzích
 - Strategie digitální komunikace na zahraničních trzích
 - Realizace kampaní na zahraničních trzích

Podpora importu pro rozvoj exportu



- Pomoc českým výrobcům s výpadky strategických dodávek komponentů a surovin potřebných pro kompletaci výrobků určených pro zahraniční trhy vlivem covidového zpřetrhání dodavatelských řetězců a aktuální geopolitické situace
- Projekt pro získání nových dodavatelů ve světě prostřednictvím zahraničních kanceláří CzechTrade
- Formulář pro zájemce na www.czechtrade.cz



*Obsah služby je nastaven
individuálně dle potřeb firmy.*

CzechTrade

Česká agentura na podporu
obchodu



@CzechTrade



@CzechTrade



www.linkedin.com/company/czechtrade

Mgr. Jan Kubata
Ředitel sekce služeb pro exportéry
Štěpánská 15, 120 00 Praha 2

Tel.: +420 224 907 541
Mob.: +420 602 262 123
E-mail: jan.kubata@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz



EXPERT NA VÁŠ EXPORT